

## PLANO DE NEGÓCIOS

### Dados da empresa

Razão Social: Minhas Vacinas – Cartões de Vacinas Digitais

Nome Fantasia: Minhas Vacinas

Localização: Av. Doutor João Maciel Filho, 330 – Jardim das Oliveiras

Forma Jurídica: Sociedade limitada (Ltda)

Enquadramento tributário: Simples Nacional

Sócios:

Fabício Melo Silva – Diretor Comercial  
Francisco Olimpio Nascimento – Diretor de Recursos Humanos  
Jeferson Inacio Macedo – Diretor de Projetos  
Roberto Evangelista da Silva Filho – Diretor Administrativo  
Yuri Faheina Chaves – Diretor de Marketing

Capital social: Os custos de investimento inicial serão oriundos do capital da própria empresa, sendo eles uma entrada de pelo menos um capital equivalente a R\$ 10.000 de cada membro presente na diretoria do projeto, sendo assim com base neste número a empresa terá como investimento inicial um valor de R\$ 50.000 para a produção das primeiras versões dos aplicativos desenvolvidos pela empresa. Logo a companhia não precisa de recursos externos para a criação do MVP, mas assim que possível conseguir um aporte financeiro para poder expandir o projeto de forma satisfatória e conquistar a maior parte dos clientes do Brasil, além de poder investir em novos aplicativos no mercado de saúde.

Setor de atividades: Software, Serviços.

Área de atuação da empresa: Tecnologia da Informação

Atividades da empresa

Principal:

Seção: J Informação e Comunicação

Grupo: 620 Atividades dos Serviços de Tecnologia da Informação

Subclasse: 6202-3/00 Desenvolvimento e Licenciamento de Programas de Computador Customizáveis

Sociais:

Número de funcionários: 5 Funcionarios

Tempo de existência: 3 Meses

Histórico da empresa: Nenhum

## **Missão**

Disponibilizar uma tecnologia na área da saúde para digitalizar e automatizar alguns processos para que possa ser feito de uma forma atual e rápida utilizando os meios mais convencionais hoje em dia que seria o uso da Web e aparelhos telemóveis para a transmissão de informações.

## **Visão**

Ser uma empresa pioneira no ramo de automatização de serviços na área da saúde que procura garantir uma satisfação dos clientes por utilizar de forma fácil e bem intuitiva os produtos construídos pela empresa.

## **Valores**

### Produtos/Serviços:

Minhas Vacinas Pet vai ser um serviço ofertado para clínicas veterinárias, Pet Shops que possuem os serviços de Veterinários onde iremos oferecer um serviço o qual será cadastro de uma conta no nosso serviço que irá gerar um painel onde será cadastrado os funcionários daquele local, para eles poderem fazer o cadastro das vacinas, haverá uma base de dados a qual será cadastrado as vacinas ofertadas por aquele estabelecimento, onde será adicionado o nome e uma breve descrição daquela vacina. Após isso será possível também a criação de conta de usuários para aquele centro, onde ele irá fazer os cadastros dos clientes, assim como suas informações pessoais como telefone para contato e email, onde nestes clientes poderão ser adicionados novos animais de estimação que será atribuído valores referentes a dados importantes como datas de nascimento, peso, raça, e observações especiais para casos de histórico de doença ou de alguma lesão que aconteceu ao animal, após ser criada a conta do cliente, o mesmo poderá logar em sua conta ou no nosso site, ou baixando o aplicativo disponível para Android e iOS, nesta será apresentado uma tela de login a qual ela automaticamente fará um filtro referente a níveis de acesso, quando ela reconhecer que é um cliente, ela mostrará seus dados e os animais cadastrados, e lá poderá acompanhar as vacinas tomadas pelo seu pet, e a data de retorno para o reforço da mesma, para os aplicativos para dispositivos móveis terá a opção de gerar um alarme para lembrar o dono que o seu animal precisa de uma vacina em um curto período de tempo, como também receberá um e-mail referente a isso.

## Principais clientes:

Clínicas e postos de saúde  
Centros veterinários  
Pet Shops que possuem ala de veterinários  
Veterinários

## Segmento de mercado:

-Público alvo: Clínicas Veterinárias que possuem o segmento de vacinação e Clientes destas que desejam mudar de estabelecimento

-Comportamento e interesse dos clientes para consumo: De acordo com a Abinpet(Associação brasileira da indústria de produtos para animais de estimação) em um cenário mundial de gastos com animais de estimação, estima-se um gasto de US\$ 102,2 bi, onde o Brasil está em terceiro colocado com 5,3% desse mercado, estando somente atrás dos Estados Unidos(42%) e do Reino Unido(6,7%). O cenário nacional é promissor, ele cresceu em torno de 7,6% do ano de 2014 para 2015, onde foi gasto um total de R\$ 18 bi, onde nesses gastos a maior porcentagem é para a parte de alimentação que ultrapassa da metade dos gastos, porém nesse mercado equivalente a 7.7% é gasto em tratamentos veterinários. Tomando como base as vacinas para cães existe a básica que é a V8, e outras que vai aumentando o número de doenças ou bactérias que deixa o cachorro protegido, foi constatado a existência de até a V14. o Animal deve tomar uma pelo menos uma vacina V8 em 6 semanas de idade, logo depois em 12 semanas ele tem que tomar a dose de reforço da V8, uma de Gripe Canina e outra de Giardíase, em 16 semanas ele deve tomar uma reforço da v8, reforço da Gripe Canina, reforço da Giardíase e a Anti-rábica, após o primeiro ano o animal é vacinado anualmente com uma dose de cada uma dessas tomada no ciclo de 16 semanas. Base de preços dessa vacinas mencionadas, também incluída a V10 que seria uma versão melhorada da v8,

- V8 e V10: de R\$60 a R\$130;
- Giárdia: a partir de R\$90;
- Tosse dos Canis: R\$75.
- Raiva: a partir de R\$40 ou grátis em campanhas de vacinação.

Com base nesses valores também foi verificado a criação de novas lojas, em 2010 foi verificado a existencia de pelo menos 4000 lojas só na cidade de São Paulo, uma comparação que mostra que existe mais pet shops do que padarias na capital paulista. Outra pesquisa mostra que os brasileiros têm 52 milhões de cães e 22 milhões de gatos, aponta IBGE 44,3% dos lares têm pelo menos um cão e 17,7% têm ao menos um gato. Com isso estaremos cobrando uma taxa de adesão de R\$ 100,00 para montar a estrutura, repassar os treinamentos entrar e manter o contato para suporte com o local cadastrado, e uma assinatura inicial de R\$ 40/mês para podermos manter os servidores e o serviço funcionando com uma boa qualidade, isso como base de um pet shop pequeno, mas vamos ter que adaptar esse valor com base na quantidade de clientes que esse petshop possui para poder se adequar a realidade do tamanho do pet shop. Assim tendo como base se ajudar a prevenir que vacinas sejam estragadas além de poder oferecer um serviço de qualidade para os seus clientes.

-Área de abrangência: Abrange toda a area da saúde que utiliza-se de prontuários para poder fazer quaisquer anotações referentes a um paciente

#### Concorrentes:

Até o momento não foi encontrado dados referentes a um concorrente direto a nossa empresa, com base na nossa proposta de produto, porém existem concorrentes como o tradicional cartão de vacinas físico, também foi achado um serviço que é uma aplicação desktop para o médico e/ou secretária administrar os prontuários dos clientes é um serviço chamado HiDoctor, e ele tem um custo de R\$ 605,00 para licença de uso + um custo mensal de R\$ 108,00

Matriz S.W.O.T.	
Força	Fraqueza
<ul style="list-style-type: none"><li>- Pioneiro no setor</li><li>- Já possui equipe de desenvolvimento</li><li>- Domínio de todo o processo técnico</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Não é uma empresa conhecida no Mercado</li><li>- É preciso disponibilizar um tempo ou algum capital para entender mais da área de atuação da empresa no ramo de saúde</li></ul>
Oportunidade	Ameaças
<ul style="list-style-type: none"><li>- Mercado Pouco Explorado</li><li>- Um aumento na versão digital de muitos documentos no mundo</li><li>- Atualmente nenhum outro concorrente nesse ramo no Mercado</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Alguns clientes não quererem sair do tradicional</li><li>- Os usuários não conseguirem se adaptar a ideia</li><li>- Os usuários não utilizarem aparelhos telemóveis com grande capacidade de armazenamento, gerando um conflito com outros aplicativos já utilizados no caso da versão Mobile</li></ul>

#### Vantagens competitivas:

É uma empresa criada por pessoas jovens com a mente aberta para atingir novos mercados, além de serem entusiastas de novas tecnologias, sempre procurando o que mais se adequa ao seu produto. O produto é algo novo no Mercado que visa digitalizar e fazer com que as pessoas mantenham o seus animais de estimação sempre vacinados, com isso trazendo-os com uma maior regularidade para a vacinação. Sendo cobrado um custo mensal para os pet shops, eles vão ter um controle da quantidade de doses das vacinas eles têm que adquirir para não estragar e também não faltar tomando como base os dados fornecidos por nossa equipe.

## Recursos principais:

- Físicos:
  - Sala para Desenvolvimento - 15 m<sup>2</sup>
  - Plano de Internet de 15mb
  - Notebooks para desenvolvimento
  - Quadro Branco
  - Ventilador de Teto
  - Servidores - Digital Ocean
- Não-físicos:
  - Desenvolvedores front-end (Angular 2, Html, Css, Bootstrap).
  - Desenvolvedores back-end (Java, Spring, Hibernate, Postgree, Sql).

## Estratégia de Marketing:

- Divulgação feita em redes sociais e principalmente canais do YouTube especializados assuntos relacionados a animais de estimação gerar um código a qual o canal irá divulgar, que irá dar um desconto ao cliente na taxa de adesão de 10% e outros 10% pagar de comissão para o canal que divulgou a oferta.
- A assinatura é feita online pelo próprio site de atendimento

## Parceiros Chaves:

- Canais de divulgação de conteúdo independente.

## Plano Operacional:

- 4 Desenvolvedores
- Utilizando Scrum como metodologia de desenvolvimento
- Utilizando-se de Softwares para desenvolvimento open source não irá haver gastos quanto a isso.

## Resultados financeiro:

### Investimentos Realizados

Detalhamento	Total
Investimento inicial dos membros	R\$ 50000,00

### Principais fontes de Custos

Pessoal: 4 Desenvolvedores estão atualmente trabalhando no projeto com 10 horas semanais, nos primeiros meses

Detalhamento	Total
Custo desenvolvedor/hora	R\$ 20

### Custos Mensais

Os custos dos servidores vão de acordo com a quantidade de clientes então nos primeiros meses penso em dobrar a capacidade dos servidores a cada 5 clientes que contratarem o pacote básico para não haver nenhum problema.

Detalhamento	Total
Custo desenvolvedor/mês	R\$ 2400
Custo Servidores Digital Ocean	R\$ 20
Custo Aluguel	R\$ 300
Custo contas Básicas	R\$ 300
<b>Custo Total</b>	<b>R\$ 3.020</b>